

COMMENT BIEN VALORISER MES PRODUITS/ SERVICES ET MON SAVOIR-FAIRE ?



POURQUOI ?

« Si le savoir-faire de l'entreprise est votre raison d'être, le faire-savoir est la garantie de votre pérennité... ».

La valorisation et la bonne communication de votre offre et de votre savoir-faire sont essentielles pour justifier vos prix, fidéliser votre clientèle, attirer de nouveaux clients, vous démarquer de vos concurrents et pérenniser votre activité.

COMMENT ?

1) Offre de produit

- ▶ Renouveler votre offre régulièrement et surprendre votre clientèle avec des produits : éphémères, aux saveurs originales, classiques mais revisités et nouveaux.
- ▶ Répondre aux attentes des consommateurs : produits sains, produits ultra-frais, étiquetage développé, sécurité alimentaire et voyage par la gastronomie. Par exemple, le désucrage d'un produit doit être valorisé sur son étiquette.
- ▶ Proposer vos produits en quantité suffisante pour donner envie aux clients de consommer. Il ne doit pas y avoir de vide dans vos vitrines sinon mettre un panneau de communication pour expliquer que vous fabriquez tous les jours ou remplir la zone vide avec du boitage pour occuper l'espace.
- ▶ Communiquer sur les caractéristiques distinctives de vos produits : origine, fabrication 100% fait maison, produits locaux et de saisons.
- ▶ Faire une analyse des marges dégagées sur chaque produit pour les positionner différemment au sein de votre vitrine (zone chaude/froide). Un produit à forte marge sera placé dans une zone chaude et valorisé sur l'étiquette par un « coup de cœur de votre pâtissier ».

2) Offre de service

- ▶ Proposer des services complémentaires : livraison, grosses commandes, personnalisation, sur-mesure et dites-le avec une communication écrite et orale dans le point de vente.
- ▶ Prévoir une zone d'affichage pour communiquer sur tous vos services soit dans la file d'attente soit près de la caisse.

3) Mon savoir-faire

- ▶ Valoriser votre qualité d'Artisan ou de Maître Artisan avec l'affichage du logo, de vos diplômes et de vos distinctions de façon visible, dans le point de vente, par les clients.
- ▶ Démonstration et ouverture de votre laboratoire (visite ou vitre) pour montrer à vos clients vos pratiques et votre savoir-faire.
- ▶ Diffusion des phases de fabrication de vos produits via un écran disposé dans le point de vente pour justifier le « fait maison ».
- ▶ Participer à des concours pour valoriser votre savoir-faire.

POUR ALLER PLUS LOIN...

La mise en place d'une charte de bonnes pratiques peut permettre de valoriser votre savoir-faire, votre expérience, vos méthodes de travail mais aussi et surtout vos prix. Cette charte est une sorte d'engagement que vous prenez auprès de vos clients pour répondre à leurs attentes et les rassurer.

